Н. МОРОЗКО,
кандидат экономических наук,
профессор кафедры «Финансы и кредит»
Всероссийской государственной налоговой академии
Министерства финансов РФ

ИНФРАСТРУКТУРА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

В настоящее время инфраструктура финансовых услуг для малого бизнеса включает разнообразные средства, поступающие в порядке перераспределения от союзов, ассоциаций, отраслевых и региональных структур, и всевозможные продукты финансовых институтов. Получение же банковского кредита для отечественных малых организаций в большинстве случаев затруднительно вследствие высокой цены этих услуг.

При этом характерной особенностью последних лет является рост задолженности малого бизнеса практически во всех отраслях экономики.

Таблица 1

Дебиторская задолженность малых предприятий по отраслям экономики (на конец года; млн. руб.)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Всего	**1005325**	**1325065**	**1595487**	**2433020**	**3284800**	**3523636**	**4998541**
в том числе:							
промышленность	96405	118665	121147	153965	254842	237632	286007
сельское хозяйство	6698	6571	8812	9327	12022	20765	31365
строительство	149771	209350	211693	268972	339554	358666	534907
транспорт	22585	21801	34028	46066	78518	77031	94278
связь	11243	2868	11994	6351	15381	9676	13979
торговля и общественное питание	487122	651416	881736	1430203	1346908	1794201	1851430
оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения	64162	52143	91829	89039	100374	123451	145362
информационно-вычислительное обслуживание	4091	2049	3470	8198	9196	10145	9820
операции с недвижимым имуществом	26328	30632	41165	67108	98779	440588	451220

общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	60416	121899	74585	123403	640155	729145	689145
жилищно-коммунальное хозяйство	1884	2567	5446	5667	5003	5863	6145
непроизводственные виды бытового обслуживания населения	1716	1940	2195	6769	2919	3124	4586
здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	6146	6196	4998	9684	9133	3433	3251
образование	224	324	765	764	554	750	383
культура и искусство	2968	5265	5462	7572	10790	9920	9852
наука и научное обслуживание	16743	22359	19582	24380	33598	35120	31420
финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	34760	35495	58332	152029	268638	272564	285321
другие отрасли	12063	33525	18248	23523	40198	41123	41456

Источник: Росстат РФ.

Чтобы нивелировать данную ситуацию целесообразно применение, пока еще ограниченно востребованных российскими малыми предприятиями, факторинговых, лизинговых и франчайзиговых схем кредитования.

В мировой банковской практике известны два вида *факторинга*: открытый (конвенционный) факторинг и конфиденциальный (скрытый) факторинг. При конвенционном факторинге поставщик указывает на своих счетах, что требование было подано банку, а при конфиденциальном факторинге контрагенты поставщика не осведомлены о кредитовании его продаж банком. Конвенционный факторинг, в свою очередь, бывает с правом регресса, т.е. с правом обратного требования платежа с поставщика, или без права регресса. Факторинговые операции осуществляются на основании договоров. Причем договоры могут заключаться как о полном обслуживании клиента банка, так и о предварительной оплате требований.

Факторинг особенно выгоден для организаций малого и среднего бизнеса как форма финансирования. Эта операция ускоряет получение

большей части платежей, гарантирует полное погашение задолженности и снижает расходы по ведению счетов. В большинстве организаций состояние расчетной дисциплины характеризуется динамикой и структурой дебиторской задолженности (рис.1)[1]. Малые организации функционируют в условиях свободной конкуренции и больших сложностей сбыта продукции, поэтому они широко используют при реализации товаров формы последующей оплаты. А дебиторы, являясь хозяйственными партнерами организаций, оказывают существенное влияние на финансовое состояние своих хозяйственных партнеров.

Динамика дебиторской задолженности малых организаций

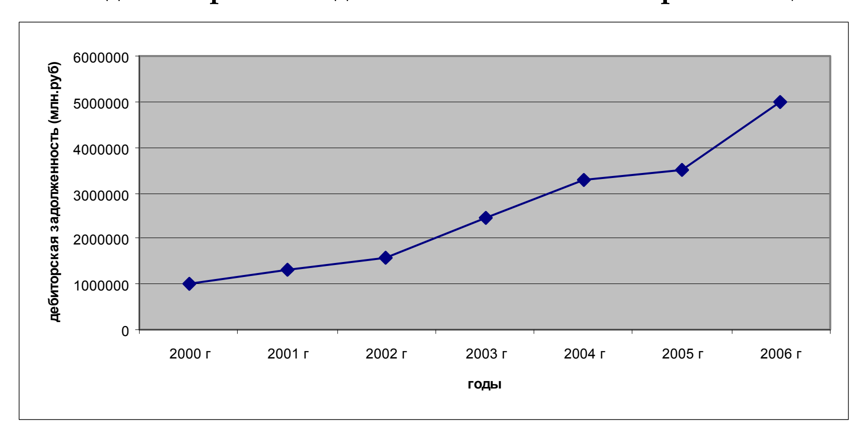


Рис.1.

Факторинг дает гарантию платежа и избавляет поставщиков от необходимости заимствовать дополнительные кредиты в банке. Эти факторы благоприятно отражаются на финансовом положении малой организации. Такой вид кредитования позволяет быстро решить проблемы ликвидности и увеличивает скорость оборота средств предприятий малого бизнеса. К преимуществам факторинга следует отнести: ускорение платежей; снижение расходов по ведению счетов; ускорение оборачиваемости фондов; гарантии полного погашения задолженности. Перечисленные преимущества факторинга особенно важны в России, когда неплатежи организаций достигают существенных размеров.

Впервые факторинговые услуги в России начали применяться в 1989 г. в Ленинграде. В дальнейшем они получили распространение в других регионах страны. Для проведения факторинговых услуг в банках создавались специальные подразделения, административно входившие в аппарат банка, но действовали самостоятельно на принципах коммерческого расчета. Банк, при котором они создавались, наделял их опреде-

[1] По данным статистических сборников: Малое предпринимательство в России: – М.: Росстат РФ, 2005г., 2006г., 2007г. С.86.

ленным оборотным капиталом. Факторинговый отдел формировал свой оборотный капитал также за счет заимствования средств у тех клиентов, которым он должен был предоставлять свои услуги. Взаимоотношения между факторинговым отделом банка и клиентом-поставщиком регулировались договором. В договоре предусматривались условия совершения кредитно-расчетных операций: порядок составления платежных документов, вознаграждения отделу за оказываемые услуги, условия расторжения договора. Банк-фактор в рамках факторингового обслуживания проверяет платежную дисциплину и деловую репутацию покупателей, контролирует своевременность оплаты поставок дебиторами, управляет рисками по поставкам с отсрочкой платежа, помогает поставщику обосновано строить лимитную и тарифную политику.

В настоящее время российский рынок факторинга продолжает развиваться. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» объем факторинговых операций за 2007 г. вырос на 85-90% и к настоящему времени составляет 150-200 млрд. руб. по итогам 2007 г. доля факторинговых сделок в ВВП составляет 0,98 % (2006г. – 0,9%, в 2004г. – 0,5%)[1]. По данным ЦБ РФ, в 2006 г. операции факторинга осуществляли 84 банка. В течение 2007 г. количество банков увеличилось до 100[2]. В некоторых банках эти виды операций выделены из факторинговых подразделений в самостоятельные факторинговые компании.

На современном финансовом рынке факторинг решает важные задачи в системе взаимоотношений поставщик-покупатель: создает организационную систему, при которой поставщик предоставляет отсрочки платежа своим клиентам, не испытывая при этом дефицита в оборотных средствах. Реализация таких задач возможна благодаря досрочному финансированию поставок с отсрочкой платежа банком-фактором в удобном для поставщика режиме. В таких условиях поставщик получает возможность планировать свои финансовые потоки вне зависимости от платежной дисциплины покупателей.

Факторинг имеет свои преимущества перед кредитом. При факторинговом обслуживании не требуется залоговое обеспечение и оформление множества документов. Необходимо лишь уведомить покупателей об изменении реквизитов для оплаты поставок. Возвратность кредита в полном объеме заложена в его сущности, что требует от поставщика аккумулирования и отвлечения из оборота соответствующего

---

[1] данные рейтингового агентства «Эксперт РА».

[2] Сайт Банка России.

объема денежных средств. Факторинг в таких случаях подразумевает возврат средств покупателями. Сумма кредита определяется сразу, размер же финансирования при факторинге не ограничен и может увеличиваться по мере роста объема продаж клиента. Таким образом, при факторинге поставщик получает деньги в нужном количестве и на необходимый срок. Кроме того, погашение кредита не гарантирует получение нового, а факторинговое обслуживание носит систематичный характер. Размер же фактического финансирования в условиях факторингового обслуживания не ограничен, в то время как кредит ограничен суммой, указанной в договоре. Факторинг позволяет поставщику товаров сокращать потери в движении финансовых ресурсов, своевременно оплачивать свои задолженности перед другими контрагентам, ликвидировать кассовые разрывы и одновременно развивать свои партнерские отношения. Покупатель получает более выгодные условия оплаты товаров, что позволяет не отвлекать значительные денежные средства из оборота как в других условиях приобретения товаров и это в свою очередь благоприятно отражается на увеличении покупательной способности.

Следующей альтернативой кредитованию, кроме факторинга, для малого бизнеса может быть *лизинговое обслуживание*. При отсутствии или недостаточности обеспечения по кредиту малой организации на приобретение недвижимости или оборудования банки предлагают вместо кредита воспользоваться лизингом. Применение лизинга связано с отделением владения имуществом от его использования. Аналогично факторинговому обслуживанию лизинг, не отвлекая деньги из оборота, позволяет хозяйствующему субъекту получить основные фонды и начать их эксплуатацию. Лизинг является рациональным методом финансирования для малых фирм, не располагающих необходимыми средствами для инвестиций в оборудование производства.

Одной из особенностей малого бизнеса является низкая доля собственного капитала в стоимости всего капитала и высокая доля заемного. В условиях лизинговых операций малые организации могут взять в пользование оборудование, не имея достаточных финансовых ресурсов для его приобретения в собственность. Поэтому замещение прямого кредитования лизинговыми операциями позволяет получить значительную экономию и соответственно повысить финансовую устойчивость малых организаций.

Основные фонды в течение всего лизингового договора находятся на балансе лизинговой фирмы, а лизинговые платежи относятся к текущим расходам хозяйствующего субъекта, т. е. включаются в себестоимость производимой продукции и соответственно уменьшают сумму

прибыли, облагаемую налогом. Лизинговые сделки могут заключаться с потребителями, не имеющими ни залога, ни кредитной истории. А именно к таким категориям потребителей и относятся малые организации.

В отличие от денежного кредита лизинг снижает риск невозврата средств, так как за лизингодателем сохраняются права собственности на переданное имущество. Одновременно он позволяет без значительных финансовых средств обновлять производственные фонды, приобретать дорогое оборудование[1]. Предмет лизинга выступает в качестве залога при проведении лизинговых сделок, а лизинговые платежи выплачиваются после того, как оборудование установлено в организации. В случае использования финансового лизинга предусматривается возможность выкупить оборудование по номинальной или остаточной стоимости по истечении срока договора лизинга.

При использовании оборудования в рамках лизинговых соглашений для малых организаций уменьшается риск морального и физического износа, так как имущество не приобретается в собственность, а берется во временное пользование, поэтому одновременно получается экономия на налоге на имущество и налоге на прибыль. Вместе с тем следует отметить, что затраты по операциям лизинга выше затрат на приобретение имущества или использования кредитования на эти цели. Лизинг позволяет существенно снизить объем первоначальных инвестиций, что важно для малых организаций на этапе их становления, когда они в наибольшей мере испытывают недостаток финансовых средств. Лизинговые схемы обеспечивают условия для становления и развития малого бизнеса, а из-за высокой оборачиваемости используемых основных средств малые организации получают большую фондоотдачу, чем крупные организации. Малые организации, не использующие лизинговые сделки, вынуждены длительное время использовать морально и физически устаревшее оборудование, что отрицательно отражается на их конкурентных преимуществах по сравнению с аналогичными организациями и приводит к финансовой несостоятельности.

Особое значение лизинговые операции приобретают для малых организаций, занимающихся инновационной деятельностью. По сравнению с крупными и средними организациями эффективность функционирования малых инновационных организаций выше, так как их затраты на единицу осваиваемой продукции ниже. При этом для реализации нововведений в соответствующих технических условиях в малых

[1] Банковское дело. Под ред. Белоглазовой Г.Н. Питер-2003г. С.231.

организациях недостаточно финансовых средств. А оперативный лизинг позволяет малым организациям привлекать дорогостоящее оборудование для решения краткосрочных проблем.

Современные российские лизинговые компании по способу образования и характеру выполняемых операций можно разделить на три группы.

К первой группе следует отнести компании, созданные иностранными банками, действующими на территории Российской Федерации. Такие компании, как правило, входят в состав финансово-промышленных групп, и их деятельность направлена на обслуживание системных клиентов (Интеррос-лизинг, РГ-лизинг, Балтийский лизинг, Инком-Лизинг и другие).

Вторую группу составляют муниципальные лизинговые компании, создаваемые при участии местных органов власти. Задачей таких компаний является реализация значимых, перспективных для конкретного региона лизинговых проектов. К ним можно отнести Московскую лизинговую компанию, фонд поддержки малого предпринимательства Нижегородской области и другие.

В третью группу входят лизинговые компании, работающие в структуре крупных промышленных и других коммерческих организаций. Целью образования и деятельности таких компаний является реализация лизинговых проектов в интересах материнских компаний и оптимизация процесса налогового планирования. К ним относятся Лизингуголь, Лукойл-лизинг, Аэрофрахт и другие.

На современном этапе развития инвестиционной деятельности в России лизинговые компании выполняют небольшой объем операций. В качестве основных причин, сдерживающих развитие лизинговых сделок, можно назвать: недостаточно разработанную законодательную базу лизинговых отношений; неотработанность механизмов предоставления гарантий под крупномасштабные лизинговые операции; высокую степень риска лизинговых сделок.

Однако, по данным рейтингового агентства "Эксперт РА" в 2006 г. рост основных показателей лизинговых компаний оказался самым большим за последние 5 лет. Объем нового бизнеса составил 14,7 млрд. долл. (8 млрд. в 2005 г.), а суммарный портфель лизинговых компаний – 19,5 млрд.долл. Доля лизинга в ВВП достигла 1,5% (в 2005 г. - 0,99%). В объеме средств, инвестированных в основной капитал, лизинг занял 8,7% (в 2005 г. – 5,7%). Лизинговые платежи, полученные лизингодателями в 2006 г., превысили 5 млрд. долл.[1]

В развитых странах большое распространение получила система взаимоотношений малого и крупного бизнеса на основе *франчайзинга*

[1] По данным рейтингового агентства "Эксперт РА".

как разновидности кредитования. Этот подход включает кредитование нематериальных активов в отличие от рассмотренных выше видов кредитования основных и оборотных средств, а система франчайзинга позволяет использовать ресурсы крупных организаций для обоснованного финансирования малого бизнеса.

Франшиза представляет собой договор между продавцом и покупателем, который позволяет покупателю (франчайзи) продавать товар или услугу продавца (франчайзера). При приобретении франшизы предприниматель должен провести тщательную работу по выбору партнера: проанализировать деятельность франчайзера, товара или услуги для приобретения; сравнить аналогичные франшизы и выбрать наиболее приемлемую. Одновременно с покупкой франшизы франчайзер может сдать в аренду основные фонды, предложить финансирование. Помимо предоставления финансовой и консультативной помощи франчайзер, в ряде случаев, обучает нового предпринимателя методам управления фирмой. Многие франчайзеры предлагают консультации по вопросам рекламы, налогов и другим проблемам бизнеса[1]. Для малых организаций франчайзинг позволяет экономить финансовые ресурсы на освоении технологий, проведении рекламных кампаний и ряде других направлений, так как ими приобретается достаточно известный бренд.

Факторинговые, лизинговые и франчайзиговых схемы кредитования еще не получили широкого распространения в отечественной экономике, однако они вполне способны стать эффективными инструментами поддержания конкурентоспособности малых организаций на отечественном рынке. В современных условиях проявляются положительные тенденции в росте рынка финансовых услуг для малых организаций, диверсификации услуг по источникам финансирования деятельности и оптимизации предлагаемых модификаций финансовых сделок. Очевидно, что альтернативный рынок финансовых услуг способен открыть новые перспективы для укрепления и развития сферы малого бизнеса в России.

---

[1] Берджес Д.Ф., Штайнхофф Д. Основы управления малым бизнесом. М.: 1997г. С. 121.